

KONSEPSI & MANFAAT KEMITRAAN

**MASALAH
KOPERASI/
UMKM**

**AKSES INPUT/
BAHAN BAKU**

AKSES MODAL

**AKSES PASAR &
PEMASARAN**

**AKSES
KEKUASAAN**

**AKSES
INFORMASI &
TEKNOLOGI**

**AKSES PENGETAHUAN &
KETRAMPILAN
(PRODUKSI, MANAJEMEN)**

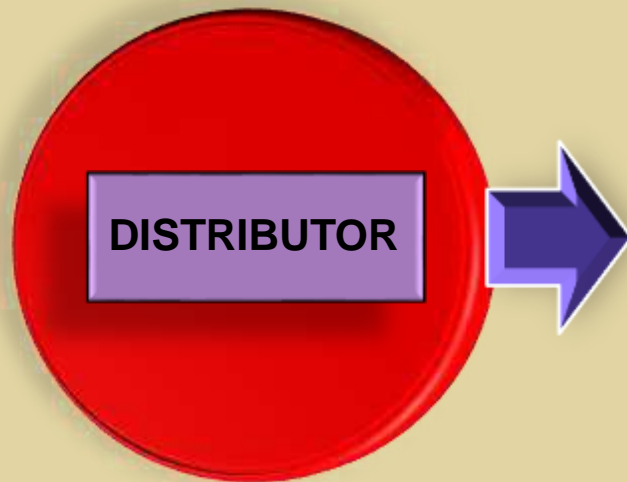
BEBERAPA KELEMAHAN KOPERASI & UMKM (KUMKM) :

- 1. Posisi dalam persaingan rendah**
- 2. Sulit mendapatkan pinjaman modal usaha**
- 3. Pengelolaan/manajemen usaha lemah, terutama dalam hal akuntansi & pembiayaan**

ANALYSA : KEKUATAN PERSAINGAN PASAR

DISTRIBUTOR BESAR : Bargaining power of Supplier

- Dukungan PRINCIPAL & PRODUCT
- Perebutan Market Share & product Image



KONSUMEN :

Bargaining power of Buyers :


Banyaknya pilihan untuk mendapatkan produk dengan harga yg bersaing

KELOMPOK UMKM/KOPERASI



KELOMPOK UMKM/KOPERASI

“ KOPERASI/UMKM VALUE “

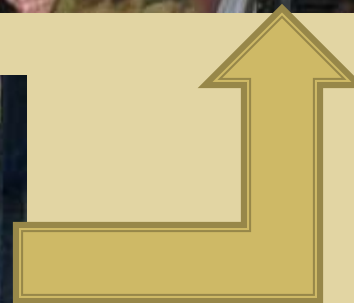
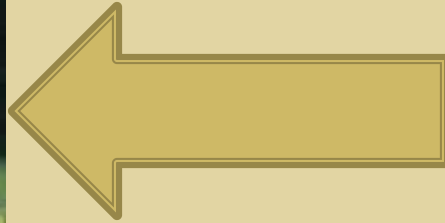
- Ketersediaan produk & hasil industri yang sesuai dengan kebutuhan konsumen
 - Harga produk yg competitive & jaminan waktu pengiriman, karena jarak yang terjangkau
 - Peluang pemasaran produk sangat besar, krn pertumbuhan tempat penjualan barang untuk kebutuhan hidup yang meningkat.(Jumlah Penduduk meningkat)
- 
- ## KELOMPOK UMKM/KOPERASI
- Program Pemberdayaan Masyarakat untuk menciptakan Lapangan pekerjaan & mewujudkan Kesejahteraan Anggota kelompok
 - Mendukung & mewujudkan Program Pemerintah daerah & pusat dalam mewujudkan KUMKM yg Mandiri

**Apa upaya yg hrs dilakukan utk
mengembangkan KUMKM ?**



**Menjadikan KUMKM Sehat,
Kuat & Mandiri**

Mengembangkan KUMKM : Organisasi, Manajemen & Usaha



Pengembangan Usaha KUMKM



Pengembangan Usaha KUMKM



Maju & Berkembang

KONDISI YG DAPAT MEMPENGARUHI KELANGSUNGAN & KEMAJUAN KOPERASI & UMKM :

- 1. Bahan baku terjamin (kontinyu)**
- 2. Permodalan memadai**
- 3. Fleksibilitas dalam Manajemen**
- 4. Leluasa meraih keuntungan**
- 5. Jaringan pasar luas, punya hubungan yg baik dgn pelanggan & memberikan pelayanan yg lebih spesifik**
- 6. Dapat menghindari biaya overhead yg tinggi (efisiensi usaha)**
- 7. Manajemen usaha lebih baik, shg bisa mengambil tindakan efektif utk perbaikan kinerja usaha.**

LATAR BELAKANG

Usaha Kecil/Koperasi:

- Butuh Modal
- Kualitas produk rendah
- Lemah Akses Pasar
- Manajemen sederhana

Usaha Besar :

- Butuh sarana input
- Modal memadai
- Jaringan pasar luas
- Manajemen profesional

Solusi : Bekerja saling mendukung

Jejaring & Kemitraan

KEMITRAAN

Secara etimologis, diadaptasi dari kata *partnership* dgn akar kata *partner* (pasangan, mitra, sekutu, kompanyon) (Sulistiyani, 2004)

Partnership diartikan sbg persekutuan atau perkongsian.

KONSEP KEMITRAAN

**Kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat & menguntungkan, yg melibatkan pelaku usaha mikro, kecil & menengah dgn usaha besar.
(UU no 20 th 2008 ttg Usaha Mikro, Kecil & Menengah)**

KONSEP KEMITRAAN

Kerjasama usaha antara Usaha Kecil dgn Usaha Menengah & atau dgn Usaha Besar disertai pembinaan & pengembangan oleh Usaha Menengah & atau Usaha Besar dgn memperhatikan **prinsip saling memerlukan, saling memperkuat & saling menguntungkan** (PP No 44 TAHUN 1997 ttg Kemitraan)

KONSEP KEMITRAAN

Suatu bentuk persekutuan atau perkongsian antara dua pihak atau lebih yg membentuk suatu **ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan & rasa saling membutuhkan** dalam rangka meningkatkan kapasitas & kapabilitas di suatu bidang usaha tertentu atau tujuan tertentu utk memperoleh hasil yg baik (Sulistiyani, 2004)

PRINSIP KEMITRAAN

- Saling membutuhkan
- Saling mendukung & memperkuat
 - Saling menguntungkan



KONSEPSI KOMPETISI DALAM SOLIDARITAS KEMITRAAN BISNIS,

menghindarkan dari praktek monopoli, persaingan usaha tdk sehat, persekongkolan/ konspirasi usaha, & mencegah timbulnya keadaan yg merugikan perekonomian nasional

PRAKTEK MONOPOLI

- **Monopoli** adalah penguasaan atas produksi & atau pemasaran barang & atau jasa ttt oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha.
- **Praktek Monopoli** adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yg mengakibatkan dikuasainya produksi & atau pemasaran atas barang & atau jasa ttt, shg menimbulkan persaingan usaha tdk sehat & dpt merugikan kepentingan umum.
(UU No 5 th 1999)

PERSAINGAN USAHA TDK SEHAT

- **Persaingan Usaha Tidak Sehat** adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi & atau pemasaran barang & atau jasa yg dilakukan dgn cara tdk jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.
(UU No 5 th 1999)

PERSEKONGKOLAN/KONSPIRASI USAHA

- **Persekongkolan/konspirasi usaha** adalah bentuk kerjasama yg dilakukan oleh pelaku usaha dgn pelaku usaha lain dgn maksud utk menguasai pasar bersangkutan bg kepentingan pelaku usaha yg bersekongkol. (UU No 5 th 1999)

SYARAT KEMITRAAN

KEMITRAAN terjadi apabila terpenuhi syarat-syarat :

- **Ada dua pihak atau lebih (jejaring bisnis)**
- **Memiliki kesamaan visi dalam mencapai tujuan**
- **Ada kesepakatan**
- **Saling membutuhkan, saling mendukung, memperkuat & saling menguntungkan**

KEMITRAAN PERLU DILAKSANAKAN ?

- Adanya *kesadaran akan kebutuhan* kemitraan yg dirasakan pihak yg akan bermitra
- Adanya *persoalan internal & eksternal usaha* yang dihadapi dalam mengembangkan bisnis
- Adanya manfaat nyata yg bersifat *mutual benefit*, dari kegiatan yang dilaksanakan bagi pihak-pihak yg bermitra

MANFAAT KEMITRAAN

- Ada kepedulian antar koperasi/usaha kecil & antara usaha menengah & besar thd koperasi/usaha kecil
- Kendala-kendala usaha koperasi/usaha kecil terpecahkan
- Koperasi/usaha kecil berorientasi komersial & akses pasar lebih luas (ekspor)

Manfaat Kemitraan

- Meningkatkan produksi & produktivitas, serta meminimalkan input
- Meningkatkan efisiensi, output tertentu dicapai dgn input yg minimum
- Meningkatkan efektifitas, mendapatkan hasil sesuai dgn yg diinginkan (*profit sharing*)
- Jaminan kuantitas, kualitas & kontinuitas produk
- Meminimalkan resiko sosial, resiko yg besar dapat ditanggung bersama (*risk sharing*)

INGIN MAJU ?

BANGUN

JEJARING &

KEMITRAAN

